

七年放手一搏，浏阳赢了！

——一场“18亿赚130亿”资本局背后的产业长跑

湖南日报全媒体记者 黄利飞 唐璐

6月26日上午9时30分，深交所上市大厅，清脆敲钟声响彻全场，掌声一浪叠一浪。惠科股份上市了！数百公里之外，湖南长沙浏阳经开区，众人也

默默记下了它的证券代码：001399。

不少人用“这场豪赌赢了”来定义浏阳的选择，但在所有经手过、参与过、见证过惠科项目的浏阳人眼中，这场投入自始至终无关冒险，而

是一次前瞻落子、一场足足布局了7年的产业长跑。

他们说，产业链补齐、企业成长、资本回流，所有收获全都在预期之中。

1. 念之向之：浏阳与惠科的双向奔赴

惠科Mini-LED背光/直显模组及整机项目签约仪式



2025年1月9日，惠科Mini-LED背光/直显模组及整机项目签约仪式现场。 通讯员 摄

湖南的液晶显示面板梦，做了很久。故事要从20世纪末说起。当时长江流域显示产业版图里，长三角、成渝、皖渝早已布局液晶面板大厂，湖南也想挤进这个被京东方、TCL华星、深天马把持的产业圈子。

2006年，机会来了。京东方有意落户长沙，但最终擦肩而过。

后来十余年，为补上这关键一环，湖南一边引进蓝思科技筑牢电子信息底盘，一边持续跟踪头部面板企业。从2010年到2019年，湖南先后出了四版、五版液晶面板投资白皮书，持续跟进。

2019年，浏阳经开区得知惠科集团要再投一座面板厂。

彼时惠科集团仅拥有滁州、绵阳两座尚未满产的工厂，因体量、资金、技术等原因，业内对惠科新建面板产线存在争议。

浏阳招商团队没有简单否定，而是从2019年5月起连续多轮奔赴企业实地走访调研，同时邀请相关专家开展全方位论证，层层核验项目技术成熟度、资金可控性，最终判定项目具备落地价值。

真正让浏阳顶住各方质疑下定决心签约的，是惠科创始人王智勇的诚意。他坦陈：“我出22个亿，把身家性命全押在长沙。政府助我一臂之力，我们共同把产业做起来。”

这份“押上全部身家”的笃定，让浏阳看到企业深耕本地的决心。2019年9月12日，惠科集团与浏阳经开区正式签约，项目总投资220亿元。

签约后15天，2019年9月27日，全国最大单体面板类高科技厂房——长沙惠科第8.6代面板生产线项目正式开工。

这么大的项目，消防、施工审批在湖南全无先例。湖南举全省之力搭建服务专班，将其列为年度重点电子信息产业项目。

2019年10月26日，省领导带队，工信、发改、海关、税务、住建等省直部门现场办公，一次性梳理20项堵点，清单化交办、销号式管理。

住建部门专程奔赴滁州、绵阳取经，带回成熟审批标准。海关远赴江苏太仓协调，落地专属“目的地查验”通道，进口真空设备不必在港口开箱，直接运到厂房查验。

2020年下半年，海外设备技术人员入境受阻。省外办办特事特办，协调包机直飞长沙，技术团队与精密设备同步通关，海关全程开绿灯。

浏阳经开区专门成立“惠科办”，5个人全职，吃住在工地。园区干部、原惠科办主任吴滨表示，随时对接项目方与施工方，“问题不过夜”是全员恪守的硬性准则。

一线建设战场更是分秒必争。30天征地1700亩；48天开挖清运350万立方米土石方，高峰期一天拉走1200车；130天建成64万平方米主厂房——相当于8个“水立方”。

2021年1月23日，第一条生产线点亮投产。只用了14个月，创下国内同类型面板厂建设新纪录。

投产后，惠科的路并没有走得一帆风顺。2021至2022年，同行工厂赚得盆满钵满，长沙惠科却仍在缓慢提升产能；2023年厂区终于实现15万片月产能满产，行业却急转直下，面板价格大幅跳水。

漫长低谷期，浏阳经开区始终保持耐心。

2024年，拐点来了。长沙惠科持续满产，85寸、100寸超大尺寸面板全球市占率冲上第一；产值、纳税额同比增长28.7%、57.25%——成为浏阳经开区第二个百亿级企业。王智勇说，这是四座面板厂中“最赚钱、最有效益”的一座。

2025年1月，惠科追加90亿元，建设Mini-LED背光及整机项目。当年签约、开工、主体封顶。该项目是2025年全省“十大产业项目”之一。

如今，惠科股份上市，IPO募资85亿元，其中55亿元投向长沙。

2. 大手笔『押注』：浏阳国资的审慎与坚决

惠科股份首个交易日收盘价，定格在42元/股，全天大涨超315%。

很快，热心的网友为浏阳国资算了一笔账：作为惠科股份股东，湖南金阳投资集团出资12.54亿元、浏阳城建出资6.26亿元，合计18.8亿元的投资，当日账面收益超130亿元。

记者发现，惠科股份上市前夕，金阳投资还花了3.92亿元参与战略配售，拿下3900多万股股份。

也就是说，浏阳国资的账面浮盈，还要高一截。

湖南金阳投资相关负责人接受采访的时候，长舒了一口气。他说：“从没做过这么难的项目，但现在觉得真的很值！”

这个“这么难的项目”，并非成为惠科股份股东，而是惠科股份子公司长沙惠科光电有限公司的投资建设。

7年前，长沙惠科项目敲定，注册资本220亿元，母公司惠科股份拿出44亿元，剩下176亿元压在地方肩上。

县级平台，从未投过百亿量级的项目。不少人心里打鼓：以前投过最大的项目也就几十万元，整一年才投出十几个亿，钱从哪里来？全靠财政硬扛，不现实。而且，面板行业周期性很强，行业涨跌起伏大，钱打了水漂怎么办？这可事关国资的保值增值。

审慎自是必然，但更多的是坚决。毕竟是十年产业大局，事情肯定要干，只能反复算账推演，所有人很快达成共识：短期勒紧裤带，也要抓住机遇。

于是，投资子公司，入股母公司，浏阳与惠科深度绑定，坐上“同一条船”。

行船风高浪急，第一个横亘在前的大难题，就是资金筹措。

没有单一渠道能扛起这笔巨款，团队就搭建起一套复合融资矩阵，多路资金拼凑，一点点补齐缺口。

光是挤出5亿元，就要跨越无数道门槛。

湖南金阳投资瞄准银行间市场，筹措5亿元定向投向长沙惠科光电。

审批门槛极高，材料递往北京监管部门，流程序辄耗上数月，短期内根本无法落地。更棘手的是融资主体评级仅为AA，对外吸引力微弱，省外机构普遍观望。

无路可退，只能本土抱团突围。长沙银行、湖南银行等主动扛起属地金融责任，多方协调份额、兜底承接，才总算打通发行堵点。

一趟趟往返京湘两地，一遍遍修改申报材料，一次次对接各大券商、直融机构，漫长拉锯里，全员始终咬紧牙关逆行而上，最终硬是凑齐了资金，项目顺利开工、投产、运营。

湖南金阳投资相关负责人说，显示产业是超长周期赛道，不存在三两年快速获利的事，想要拿到产业、资本双重超额收益，至少蛰伏五到七年。

浏阳国资从一开始，就做好了长期陪跑的准备。

3. 市场回响：看得见的红利，不止于百亿浮盈

惠科股份上市，浏阳国资获超百亿浮盈，这是对它“早进场”“敢进场”的丰厚奖赏。但真正的红利，远不止于此。

随着长沙惠科第8.6代面板生产线全面达产，浏阳一举打通“玻璃—面板—模组—终端”核心链条。曾经需要外运贴合的面板，如今在园区内就能完成闭环。

蓝思科技与惠科股份，终于在同一个个屋檐下高效协同，双向赋能。

在浏阳经开区产业发展局相关负责人看来，两大龙头并非简单的规模叠加，而是形成了1+1>2的集群效应。

一方面，蓝思科技的防护玻璃、精密结构件，可直接为长沙惠科的面板、模组产品配套，有效降低物流成本与供应链风险；另一方面，两大龙头的采购需求共同吸引上游材料、设备企业落地，大幅提升了本地配套率与产业根植性。

龙头效应显现，产业磁吸增强。浏阳经开区目前已集聚电子信息产业链上下游企业40余家——

上游材料端，韶光芯材、利尔电路板、致德化学等企业的产品可就近为中游制造环节配套；

中游制造端，蓝思科技、长沙惠科两大百亿级企业稳居核心，产能规模与技术水平均处于行业第一梯队；

下游应用端，产业正加速向车载显示、AR/VR、AI硬件、智慧物联终端等多元场景拓展，欧智通WiFi模组、泰科天润碳化硅器件、启泰传感金属基压敏芯片、途视科技MR设备等一批专精特新企业快速成长。

园区产业生态一池春水被激活，产业实力跃升水到渠成。2025年，浏阳电子信息产业链实现产值447.43亿元，同比增长10.4%，产业规模占长沙市新型显示产业链总产值的77.6%。

作为全省唯一的电子信息类国家新型工业化产业示范基地，浏阳经开区牵头统筹全省及长沙市新型显示产业链建设，是全省电子信息产业规模最大、集聚度最高的区域。

比起短期账面浮盈，一个自主可控、迭代精进产业集群，才是藏于幕后、根基厚重的地方经济“家底”。



2019年，全国最大单体面板类高科技厂房——长沙惠科第8.6代面板生产线项目建设现场。 通讯员 摄

4. 新的起点：从『服务者』转为『合伙人』



6月26日，惠科股份有限公司（股票代码：001399）在深圳证券交易所主板成功挂牌上市。 通讯员 摄

惠科上市，为浏阳国资提供了一个退出窗口，但这并非故事的终点。

上市敲钟当天，浏阳的招商团队已奔赴大湾区，试图依托惠科这个新晋上市公司的影响力，去撬动更多产业链资源。同时，30亿元的浏阳经开区产业投资母基金已完成注册，准备复制“以投促产”的模式。

长期以来，地方招商陷入一种“内卷”：拼土地优惠、拼税收返还、拼财政补贴。但这种“政策让利”模式，一方面加剧了地方财政负担，另一方面容易滋生“候鸟型”企业——哪里有补贴就去哪里，政策一停就迁徙。

浏阳很清楚：资源不占优，财政不富有，服务就是最大的竞争力。

如何搞好服务？浏阳经开区最开始用的是一个“笨办法”。蓝思科技落户那年，园区成立“蓝思办”，专人专岗，企业遇到什么问题就解决什么问题。

这个“笨办法”沿用至今。2019年惠科签约当天，“惠科办”同步挂牌。

只不过，这一次服务惠科的模式，又进行了新升级：不仅从“给优惠”升级为“给服务”，更转向了“给机会”，从“项目思维”升级为“链式思维”。国资、园区部门不再仅仅是资源的分配者，而是风险的共担者和生态的构建者。

这种转变对政府能力提出了极高要求。在惠科项目中，浏阳展现出两种核心能力：

一是专业判断力。能够精准识别惠科作为“链主”的战略价值，并敢于在行业低谷期逆势布局。这需要团队对产业周期、技术路线有深刻理解，而非盲目跟风。

二是服务执行力。惠科项目从签约到投产仅用14个月，走出“惠科速度”背后，是政府打破常规、全周期服务的执行力。

当然，这种模式也并非没有风险。“合肥模式”的成功让许多地方心动，但国资进场一旦判断失误，就可能滑向“兜底式招商”的陷阱。哪吒汽车的崩塌，就给那些不计成本“抢商”的地方政府敲响了警钟——当市场与政府的边界模糊，政府从“引导者”异化为“兜底者”，再多的财政投入也可能打水漂。

浏阳的幸运从前瞻中落子、在耐心中生长，并在市场浪潮中放大，它在显示面板这个长周期赛道里，选中了惠科这个成长性标的，并最终等来了馈赠。



长沙惠科鸟瞰图。

通讯员 摄